

# **CiGREF**

## ***Les relations entre Grandes Entreprises et PME Innovantes***

***2 avril 2009***

- **Présentation du CIGREF**
- **Cercle Innovation CIGREF**
- **Les freins entre GE et PMEI**
- **Les 5 recommandations du Cercle Innovation**
- **Conclusion**

- **Club Informatique des Grandes Entreprises Françaises, créé en 1970**
- **Association à but non lucratif**
- **125 entreprises membres**
- **La mission du CiGREF :**

**« Promouvoir l'usage des systèmes d'information  
comme facteur de création de valeur  
et source d'innovation pour l'entreprise »**

- **Créé en 2007 dans le cadre de l'engagement du CIGREF dans le Pacte PME**
- **Objectifs du partenariat du CIGREF dans le Pacte PME :**
  - ☞ **Faciliter la relation Grande Entreprise (GE) / PME Innovante (PMEI)**
  - ☞ **Aider les PMEI à se développer et à acquérir une stature mondiale**
- **Pilote : Jacques-Benoît LE BRIS**  
**Directeur Business Intelligence chez Rhodia**
- **Animatrice : Rouba TAHA**  
**Chargée de programme au CIGREF**
- **Objectifs du Cercle :**
  - ☞ **Comprendre les freins aux relations GE / PMEI**
  - ☞ **Proposer des recommandations pour favoriser les relations GE / PMEI**
  - ☞ **Animer et promouvoir les bonnes pratiques et supports administratifs aux projets d'innovation**

- **Identification des principaux freins aux relations entre GE / PMEI (Entretiens des membres du CIGREF + Enquête Markess International, 2006)**
  - ◌ **Vu des GE :**
    - Pérennité / assise financière
    - Risques liés à certains projets
    - Manque d'envergure internationale
    - Jeunesse / manque de maturité
    - Manque de notoriété / visibilité
    - Manque de références client
  - ◌ **Vu des PME (en plus des précédents) :**
    - Taille
    - Processus d'achat avec les GE
    - Délai de décision d'investissement dans des projets informatiques
    - Tension sur les prix
    - Relations tendues avec les Directions achats des GE
    - Difficultés à recruter des collaborateurs expérimentés et à les fidéliser
- **Il n'y a pas de freins physiques, les freins sont psychologiques car il existe de nombreux dispositifs pour travailler avec les PMEI**

# Les 5 recommandations du Cercle Innovation

**CiGREF**

- 1. Confier aux DSI la responsabilité d'un espace "Innovation et Recherche" avec les métiers**
- 2. Faire une place aux PMEI en tant que vecteur d'innovation pour subvertir les idées dominantes**
- 3. Adhérer au Pacte PME pour faciliter les relations GE / PMEI**
- 4. Faire de la Direction des Achats un acteur de la politique d'innovation**
- 5. Outiller la DSI d'un budget Innovation, d'une organisation atypique et d'une nouvelle politique de licences**

- **Avoir une réflexion sur l'impact de l'évolution des TIC pour les métiers d'entreprise :**
  - ☞ Associant fortement les utilisateurs à la démarche
  - ☞ Facilitant la mise à l'essai des TIC
  
- **Faire évoluer la gestion traditionnelle de projet (coûts, qualité, délais) :**
  - ☞ Projets courts
  - ☞ Co-pilotage par comités rapprochés
  - ☞ Prise de risques
  - ☞ Droit à l'erreur
  - ☞ Autonomie du Go-no-Go
  
- **Remplacer la veille technologique par un comité d'innovation**

- **Différences entre les processus d'innovation des GE et des PMEI d'où l'intérêt de la collaboration :**
  - ☞ GE : contraintes et idées dominantes
  - ☞ PMEI : plus de libertés et idées nouvelles
  
- **Pour une collaboration réussie :**
  - ☞ Il faut un représentant de la GE en charge d'une veille active avec un pouvoir d'engagement
  - ☞ La GE doit financer le *Proof of concept* au niveau temps homme – service
  - ☞ La GE doit respecter les conditions d'acompte et de paiement à 45 jours
  
- **Communiquer et promouvoir les *success stories***

## 3. Adhérer au Pacte PME

- **Le Pacte PME facilite les relations entre les GE et les PMEI. A ce jour, y sont inscrits :**
  - ☞ 1995 PMEI
  - ☞ 44 GE
  - ☞ 19 Pôles de compétitivité
  
- **Le Pacte PME met à disposition des GE et des PMEI des outils pour les inciter à collaborer et échanger :**
  - ☞ Observatoire
  - ☞ Programme Watch
  - ☞ Programme MET
  - ☞ Programme Passerelle

- **La Direction des Achats doit :**
  - ☪ **Etre garante de la solidité des initiatives**
  - ☪ **Etre impliquée dans les relations avec de nouveaux fournisseurs**
  - ☪ **S'appuyer sur les outils du Pacte PME**

## 5. Outiller la DSI d'un budget Innovation, d'une organisation atypique et d'une nouvelle politique de licence

- Allouer 5% du budget annuel SI à l'innovation, dont une part sera dépensée avec les PME
- Créer une instance (comités, trophées, correspondants...) de suivi des initiatives innovantes impliquant l'ensemble des directions métiers
- Définir une politique de licences et de garanties en faveur des PME

- **Le CiGREF a pour mission d'aider ses adhérents à être facilitateurs d'un espace d'innovation dans leurs entreprises**
- **Les freins sont plus psychologiques et culturels que techniques et organisationnels**
- **La réconciliation des GE avec les PMEI est un pré-requis**
- **Le CiGREF animera un comité de partage des réussites avec tout acteur pouvant aider les relations entre GE et PMEI (INRIA, OSEO, investisseurs, comités, etc.)**

***Merci de votre attention***